

# Inflation und ihre Auswirkungen auf die Industrielle Sachversicherung: Risiken, Herausforderungen und Lösungen für versicherungsnehmende Unternehmen



*Katja Makedanz,  
Head of International,  
MRH Trowe*

Inflation und daraus resultierende Preissteigerungen sind in der Tat kein neues Phänomen, sondern ein über die Jahre stetig zu beobachtender Umstand, der die Marktwirtschaft beeinflusst. In Zeiten moderater Steigerungsraten bleiben mögliche Auswirkungen, gerade in Bezug auf Sachversicherungsversicherungsprogramme, meist unterhalb einer besonderen Aufmerksamkeitsschwelle.

Betrachtet man jedoch die Entwicklung der letzten drei Jahre, so zeigt sich ein krisenbedingt deutlich stärkerer Preisanstieg, der in der Praxis massive Auswirkungen insbesondere auf nationale und internationale Sachversicherungsprogramme hat und echten Handlungsbedarf auslöst.

## Sachversicherung zum Neuwert nach dem Vollwertprinzip

Im deutschen Versicherungsmarkt wird in der Sachversicherung klassischerweise der Neuwert als Versicherungswert vereinbart, d.h. der Versicherungsnehmer erhält im Schadensfall eine Entschädigung in Form der Wiederherstellung bzw. Wiederbeschaffung der versicherten Sache in gleicher Art und Güte und in neuwertigem Zustand.



*Markus Mehlis,  
Head of Property,  
MRH Trowe*

Aufgrund des in der Sachversicherung geltenden Vollwertprinzips ist es jedoch Voraussetzung für eine volle Entschädigung, dass die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme dem Versicherungswert der versicherten Sachen zum Zeitpunkt des Schadens entspricht. Bei einer zu niedrigen Versicherungssumme nimmt der Versicherer eine verhältnismäßige Kürzung der Entschädigungsleistung vor (Abzug wegen Unterversicherung).

Entscheidend ist deshalb eine stets auf den aktuellen Neuwert der versicherten Sachen angepasste Versicherungssumme, um die Folgen einer Unterversicherung zu vermeiden. Maßgebliche Treiber der Versicherungssumme sind dabei zum einen durch den Versicherungsnehmer veranlasste Zu- und Abgänge an Gebäuden (inkl. Um- und Anbauten), Maschinen und anderen versicherten Sachwerten; diese Veränderungen lassen sich meist gut erfassen, da sie aktiv veranlasst werden und somit bewusst wahrgenommen werden. Als zweiter großer Einflussfaktor der Versicherungssumme ist aber die generelle Preisentwicklung zu nennen, die im Grunde unbemerkt den Neuwert der versicherten Sachen ansteigen lässt.

## Techniken zur Vermeidung von Unterversicherung

Sachversicherungsprogramme bieten zur Vermeidung einer Unterversicherung infolge jährlich stattfindender Preisentwicklungen verschiedene Techniken und Klauseln an, marktweit am meisten verbreitet sind dabei sogenannte Wertzuschlagsklauseln. Die Grundidee dieses und auch vergleichbarer anderer dynamischer Modelle ist eine automatische jährliche Anpassung der Versicherungssummen auf Basis statistisch ermittelter Preisindizes. Als Quelle des Indizes dient dabei regelmäßig das Statistische Bundesamt.

Die Wertzuschlagsklauseln basieren auf einem festen Basisjahr (z. B. 1970), auf dessen Preisniveau eine sogenannte Grundsumme vereinbart wird. Diese Grundsumme wird dann um einen sich jährlich verändernden Wertzuschlag ergänzt, um die Versicherungssumme abzubilden.

Unternehmen müssen die Versicherungssumme mit einer dynamischen Anpassung im Zusammenhang mit der Inflation verstehen, um ausreichenden Versicherungsschutz zu gewährleisten.

## Schutz vor Unterversicherung maximieren

Um den Schutz der Industriellen Sachversicherung zu maximieren, sollten Unternehmen sicherstellen, dass ihre Grundsummen korrekt ermittelt werden. Insbesondere, wenn die Wertermittlung einige Jahre zurückliegt, liegt oft eine unzureichende Grundsumme als Basis vor, da beispielsweise Anbauten oder Neuananschaffungen nicht korrekt an den Versicherer gemeldet oder nicht richtig erfasst wurden. Der Versicherer haftet bei korrekt ermittelter Grundsumme sogar mit doppeltem Wertzuschlag – besonders wichtig ist dieser Sicherheitspuffer zum Schutz vor unterjährig weiter steigenden Preisen. Um hier möglichst weitreichenden Schutz zu



erhalten, empfiehlt es sich, Grundsummen der Basisjahre 1970 oder 1980 zu vereinbaren, da hier der Anteil des Wertzuschlags höher ist als bei jüngeren Basisjahren und dadurch der zuvor genannte Sicherheitspuffer maximiert werden kann.

Unabhängig der dynamischen Anpassung der Versicherungssummen spielen weitere Vorsorgepositionen eine wichtige Rolle in der Industriellen Sachversicherung. Grundsätzlich bieten Sachversicherungsprogramme prämienfreie Vorsorgepositionen an (z.B. Höherhaftung), die meist in Prozent der Gesamtversicherungssumme bemessen werden. Auch wenn diese Vorsorge schon im Versicherungsprodukt enthalten ist, empfiehlt es sich, die vereinbarte Höhe hinsichtlich des individuellen Bedarfs des versicherten Unternehmens zu prüfen und ggfs. nachzujustieren. Unternehmen mit hohen und schwankenden Investitionsvorhaben haben zudem die Möglichkeit, zusätzliche prämienpflichtige Vorsorgepositionen zu vereinbaren. Diese Positionen dienen als Investitionsvorsorge und können dazu beitragen, den Schutz gegen Inflation und andere Risiken zu erhöhen.

Auch eine ergänzende, IT-gestützte Indizierung kann helfen, dass die vorhandenen Sachwerte validiert werden. Einerseits bietet das möglicherweise bereits die unternehmensseitig vorhandenen

Bilanzbuchhaltungssoftware an. Aber auch der Versicherungsmakler kann hierbei Hilfestellungen bieten. Im Bereich der Gebäudesachwerte gibt es für in Deutschland belegene Risiken zusätzliche Möglichkeiten der Ermittlung von Versicherungssummen durch digitale Tools, da historisch erfasste Anschaffungs- und Herstellungskosten in der Regel die aktuelle Situation nur unzureichend widerspiegeln.

#### **Weitere inflationsbedingte Auswirkungen auf Sachversicherungsprogramme**

Neben der erhöhten Gefahr von Unterversicherung durch nicht aktuelle und nicht ausreichende Versicherungssummen ergeben sich jedoch im Zuge hoher Preissteigerungsraten noch weitere Auswirkungen auf die Versicherungsnehmer am Sachversicherungsmarkt.

#### **• Rückzeichnung / Reduzierung von Zeichnungsquoten**

Inflationsbedingt steigende Versicherungssummen (z.B. Anstieg Wertzuschlag für Gebäude per 01.01.2023 um ca. 20%) führen unter anderem dazu, dass bereits am Vertrag beteiligte Versicherer ihre Zeichnungsquoten reduzieren. Steigende Versicherungssummen führen zum Anstieg des für den Versicherer relevanten Ausmaßes eines Worst-Case-Großschadens und

infolgedessen bemessen viele Risikoträger ihre eingesetzte Zeichnungskapazität neu – häufig mit dem Ergebnis geringerer prozentualer Zeichnungsquoten. Diese Lücken müssen durch neue Risikoträger aufgefüllt werden und je eher man den neuen Kapazitätsbedarf am Vertrag erkennt, desto früher kann Ihr Vermittler auf dem Markt neue Kapazitäten anfragen und die Lücken ggfs. sogar proaktiv schon schließen.

#### **• Lieferengpässe und Ressourcenknappheit als besondere Herausforderung**

In der aktuellen wirtschaftlichen Situation wirken sich neben der Inflation auch Lieferengpässe und Ressourcenknappheit negativ auf Unternehmen aus. Dies führt insbesondere zu verlängerten Wiederaufbau- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und im Schadenfall damit zu längeren Betriebsunterbrechungen. Unternehmen sollten in diesem Zusammenhang ihre Haftzeit und den Deckungsumfang der vereinbarten Rückwirkungsschäden, insbesondere im Hinblick auf relevante Zulieferer und Abnehmer, prüfen und mögliche Abhängigkeiten und Auswirkungen innerhalb von Lieferketten berücksichtigen. Im heutigen Standard der produzierenden Unternehmen sollte die Haftzeit mindestens 24 Monate betragen und bei besonderen Umständen

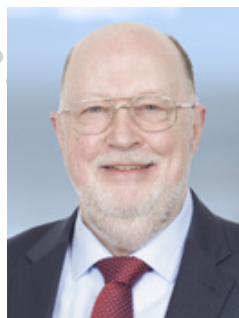
# UNSERE GVNW-FACHREFERENTEN – IHRE BERATER

**Marcus M. Bastian**  
**Referent Haftpflicht / Financial Lines**  
Tel.: 0228 / 98 223-32  
E-Mail: marcus.bastian@gvnw.de



**Hans-Peter Veit**  
**Referent Sachversicherung**  
Tel.: 0228 / 98 223-40  
E-Mail: hanspeter.veit@gvnw.de

**Knut Bruckbauer**  
**Referent**  
**Personenversicherungen, bAV**  
Tel.: 0228 / 98 223-30  
E-Mail: knut.bruckbauer@gvnw.de



**Holger Tittko**  
**Referent Cyber-, Transport-,  
Warenkredit-Versicherungen**  
Tel.: 0228 / 98 223-15  
E-Mail: holger.tittko@gvnw.de



**Anna-Katharina Knörzer**  
**Junior Referentin**  
Tel.: 0228 / 98 223-14  
E-Mail: anna-katharina.knoerzer@gvnw.de

sollte auch die Verlängerung der Haftzeit auf 36 Monate in Erwägung gezogen werden.

#### • **Höchstentschädigungen**

Bei größeren Mittelständlern werden häufig in Policen zur Feuer- und Feuerbetriebsunterbrechungsversicherungen sogenannte Höchstentschädigungen vereinbart, die somit die Obergrenze der Versicherungsleistung darstellen. Obwohl sich Versicherungssummen im Hintergrund mit Hilfe von Indizes jährlich anpassen, bleiben Höchstentschädigungen – ohne aktives Zutun – zunächst unveränderte Vertragsbestandteile. Es ist deshalb wichtig, auch die vereinbarten Höchstentschädigungen regelmäßig zu überprüfen und bei Bedarf zu erhöhen – nur so lässt sich sicherzustellen, dass im Totalschadenfall auch ausreichend Versicherungsschutz zur Verfügung steht.

#### **Es gibt keinen „Weltindex“ in der internationalen Sachversicherung**

Die Vereinbarung einer Wertzuschlagsklausel ist auch außerhalb Deutschlands und Europas ein bekanntes Instrument der Vertragsgestaltung, um einer möglichen Unterversicherung in Zeiten andauernder Preisanstiege wirksam vorzubeugen. Angesichts der international mitunter drastischen Baupreissteigerungen und höheren Wiederbeschaffungspreisen liegt auf dem Thema Summenanpassung aktuell ein besonderer Fokus. Dabei kann der Indexwert des hiesigen Programmversicherers nicht auf lokale Policen übertragen werden, noch existiert eine weltweite Preissteigerungstabelle. Die Wertermittlung für im Ausland belegene Standorte ist Ländersache und muss vor Ort erfolgen.

#### **Welche Hilfestellung kann von der Versicherungswirtschaft erwartet werden?**

Orientierung über die Preisentwicklung bieten neben den Veröffentlichungen

staatlicher Institute die Erhebungen von Industrieverbänden. In den USA etwa publiziert der Vermittlerverband Council of Insurance Agents & Brokers (CIAB) alljährlich die durchschnittlichen Preisentwicklungen, die von Vermittlern im Beratungsprozess als Referenzwert herangezogen werden. Privatwirtschaftliche Versicherer in den Industrienationen stellen mitunter eigene Berechnungen an und richten sich nicht unbedingt nach den behördlichen Zahlen.

Wo eine Wertanpassung über eine Indexklausel erfolgt, ist genaues Hinsehen nicht minder wichtig, kann doch eine minimale prozentuale Abweichung bei größeren Sachsubstanzwerten schnell in größerer Millionenhöhe enden. Nicht in allen Jurisdiktionen ist die Indizierung mit einem automatischen Unterversicherungsverzicht gleichbedeutend. Eine Indizierung veralteter Grundsummen schützt ebenso wenig vor einer Unterversicherung, wenn getätigte Betriebsweiterungen nicht berücksichtigt wurden.

Zu prüfen ist auch, ob die individuelle Lokalpolice überhaupt eine Indizierung vorsieht. Die Anwendung von Wertzuschlägen ist in den meisten entwickelten Versicherungsmärkten zwar überwiegend bekannt, jedoch darf nicht gutgläubig davon ausgegangen werden, dass der Vertrag dies auch vereinbart. In Singapur etwa ist es gängige Praxis, mindestens alle zwei Jahre eine Gebäudewertermittlung durchzuführen, nach dem Grundsatz, es ist Sache des Versicherten seine Summen adäquat aufzulegen und aktuell zu halten. Ein guter Makler erkennt hierbei seine Kontrollfunktion und begleitet den Prozess.

#### **Vorsicht bei Programmpolicen**

Für in internationalen Versicherungsprogrammen versicherte Tochtergesellschaften gilt besondere Vorsicht. In den Bedingungswerken der Frontingpolicen ist in der Regel keine Wertzuschlagsklausel

enthalten. Die Summenerhebung hat alljährlich neu zu erfolgen. Für Programmkunden ohne eingespielte Versicherungsstelle kann sich diese Abfrage in Abhängigkeit von der Anzahl der integrierten Ländergesellschaften recht langwierig gestalten und sollte deshalb frühzeitig angegangen werden. Für ausgewählte, besonders große Standorte empfiehlt sich alle Jahre die Beauftragung eines professionellen Wertgutachters, wie sie mehr und mehr von den Risikoträgern eingefordert wird. Das dafür anfallende Honorar ist gut investiertes Geld. Mit unveränderten Summen ins Renewal zu gehen kann im Zweifel sogar doppelt schaden: Ein erfahrener Underwriter könnte unterstellen, dass kein professionelles Risikomanagement betrieben wird, was mit einer entsprechenden (subjektiven) Bewertung des Risikos einhergeht, zusätzlich zur Kürzung der Regulierung im Schadenfall.

International operierende Unternehmen sind deshalb gut beraten auf ein kompetentes Maklernetzwerk zuzugreifen, das darauf achtet, dass Neuwerte gemeldet werden, eine Verkaufspreisklausel wo möglich berücksichtigt wird, geplante Investitionen vorausschauend berücksichtigt werden uvm.

Zur weit verbreiteten Annahme, die Differenzdeckung des Mastervertrags bietet in jedem Fall wirksamen Schutz, wo die Entschädigungsleistung aus einer lokalen Police nicht ausreicht, sei angemerkt, dass dies höchstwahrscheinlich nicht zutrifft. Stellt sich im Schadenfall eine Unterversicherung heraus, kommt in aller Regel auch eine Entschädigung über die Mastervereinbarung nicht in Betracht.

Ein gemeinsamer Nenner bleibt: Einer korrekten Summenermittlung muss – insbesondere in Inflationszeiten – viel Zeit und Sorgfalt gewidmet werden. Die Auswirkung fehlender Absicherung in Zeiten steigender Zinsen ist für jeden unterdeckten Kunden im Schadenfall unverhältnismäßig teuer zur ersparten Prämie. ■



#### **Sie haben Feedback für uns?**

Schreiben Sie uns:  
gvnw@gvnw.de